



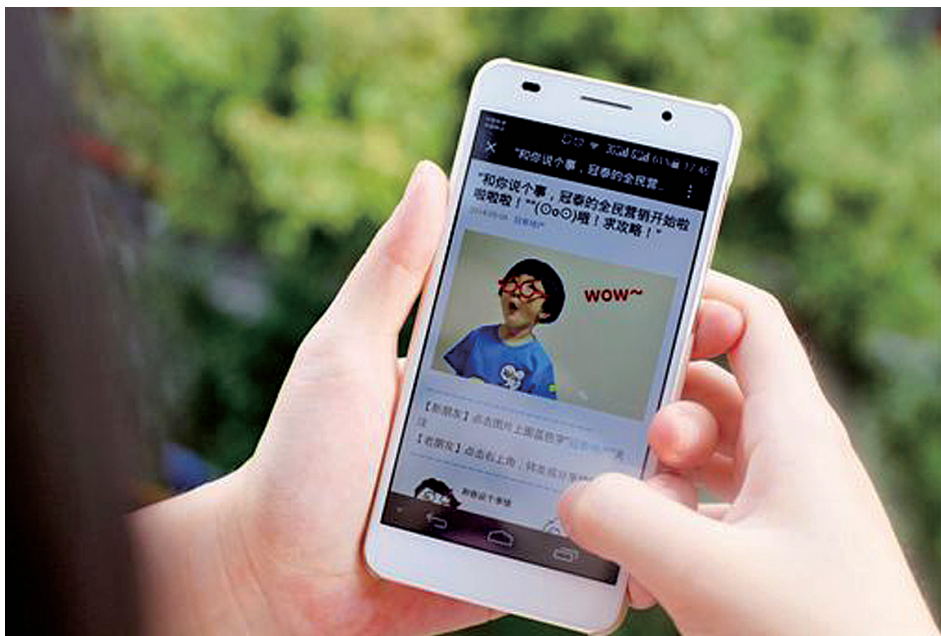
ZHENGZHOUQINGHUAGARDEN
郑州清华园

风雨十七年，感恩惠中原

[重磅]

感恩回馈0首付 年末置业正当时

岁末感恩，清华·忆江南、清华·大溪地0首付置业浓情启动
“全民抢佣金”同期火热上线，最高巨奖20万元



一位市民正在手机上查看地产全民营销介绍

年末感恩0首付，买房置业正当时

在郑州打拼一年，不管过得好是坏，始终都有一颗安家落户的心。特别是在团圆亲情渐渐涌现的春节前夕，安家郑州的想法已是越来越多奋斗者的共同选择。

与此同时，本年度最后一季不断迎来政策利好：限贷松绑、银行降息、公积金新政出台，在某种程度上都极大刺激了此前处于观望但购房需求强烈的刚需族和改善族。每年年底，都是楼市冲量的日子，房企利用这个时机推出了多样化的产品，纷纷推出各种优惠、打折、促销活动冲击置业者，抓住时机作最后冲刺。

因此在年末最后阶段，不管是返乡置业，还是亟待改善住房条件的刚需族，抑或有闲散资金想投资房地产的精英人士，这个时节，算是不错的置业时机。

但俗话说：“钱不是问题，问题是没钱。”对于大部分购房者而言，购房问题归根到底是钱的问题。在寸土寸金的都市中，拥有一个自己的家谈何容易，在高房价面前，大部分人不会“不差钱”。面对纷繁复杂的房地产市场，手握不多的购房款，如何买到价格能承受又生活方便的房子，是不少购房者面临的一道难题。

正如郑州清华园集团营销负责人所说的那样，秉承“铸造精品、奉献社会”企业宗旨的郑州清华园集团，为了答谢全城置业者的厚爱，践行企业社会责任，改善百姓人居，同时为给更多有年末置业计划的购房者提供置业选择，集团旗下两大项目清华·忆江南、清华·大溪地年末感恩回馈，同时推出0首付购房优惠活动。

这项优惠措施一经推出，立即吸引了大批购房者的关注，为两个项目本已不错的销售态势再添一把热火。“毕业以后在郑州打拼两三年了，最近一直在看房子，但是总觉得房价太高，还没有下定决心买。得知清华·大溪地项目可以0首付买房，就赶快过来了。以清华·大溪地这样的产品档次和配套优势，能够有这么大优惠力度实在难得，而且两年内才把首付款付清，真是减轻了不少压力啊！”目前在郑州一私企工作的郭先生告诉记者，他已经与清华·大溪地签过约了，并准备推荐给他身边的同学、同乡。

临近年底，不少楼盘推出优惠促销活动。刚刚与几个同事一起交了订金的郭先生，就是因为清华·大溪地项目在近期推出了0首付活动才动心的。但是与其他项目促销回款冲刺任务不同，郑州清华园集团旗下的清华·忆江南、清华·大溪地项目推出0首付，出发点却是感恩回馈，让利全城。

据郑州清华园集团营销负责人介绍，因为突出的品质、较高的性价比和完善的配套，今年两大项目从年初开始就保持了较好的销售态势，10月份就已经基本完成了全年的销售目标。此次推出0首付置业活动，也是基于企业“铸造精品、奉献社会”的宗旨出发，目的是让更多人能够亲身体验到郑州清华园集团所努力倡导的游闲生活魅力，同时也能在年底圆梦，实现安家郑州的愿望。

与此同时，近期又从郑州清华园集团传出重磅消息，集团旗下两大精品项目清华·忆江南和清华·大溪地“全民抢佣金”活动正式上线，在两大项目官方微信注册参与并推荐客户成交，最高每套房源可获20万元现金大奖。集团相关负责人表示，郑州清华园集团不仅要给业主提供最优质的房子，还将充分践行企业的社会责任，充分整合社会各阶层资源，为更多人创造一份成功的事业。

郑州晚报记者 梁冰
见习记者 赵娟

再推“全民抢佣金”，成就购房者一份事业

在政策、资金、客源等众多压力之下，开发商不断创新营销方式，多渠道拓展自己的客户资源。目前以项目官方微信平台为载体，以全民营销为内涵的微信线上全民营销，正成为地产行业近期最为火热的营销模式。据了解，这种模式是一种完全创新性的营销方式，其核心特点在于操作简便、影响范围广泛，目的就在于把每个人都培养成经纪人，利用身边的资源激发圈层效应，以带来更多的客户资源。

“推荐人将客户推荐给项目，如果客户成功购房，项目则向推荐人提供一定的佣金。相比于传统的老带新，全民营销的参与对象不限于业主，范围已经扩大到了社会上的任何一个人，是真正意义上的全民皆为经纪人。”业内资深人士王东表示。

正是在这样的大背景下，近期清华·忆江南、清华·大溪地两个项目也同时推出“全民抢佣金”营销活动，让路人皆可参与卖房。全民抢佣金模式依托于移动互联网微信平台，注册参与门槛低，任何掌握有微信且有好友的人都可通过平台注册成为清华·忆江南、清华·大溪地项目的“全民抢佣金”的经纪人，从而可以介绍客户买房，并获得丰厚的佣金提成，人脉即钱脉，轻轻松松赚钱来。

“一个人毕竟了解的信息有限，找一套合适的房子也挺难的，我觉得这个方式可以进行资源整合，把自己了解到的好房源推荐给身边的亲戚朋友，帮助他们减少到处找房的麻烦，还有佣金拿，真是不用投入就轻松把钱赚了。”已经通过清华·忆江南“全民抢佣金”平台成功推荐身边朋友购房的张先生说道。

同时他还表示，他非常看好“全民抢佣金”，在他看来，与其他项目微信经纪人相比，清华·忆江南和清华·大溪地“全民抢佣金”拥有三大突出优势。

其一就是佣金奖励额度高，两大项目

“全民抢佣金”在线推荐客户成交，按照成交房源总价不同，给予不同额度的奖励，单套最低奖励6000元，最高奖励达20万元，远高于市场上其他项目的奖励额度，同样是推荐成交一套房子，“全民抢佣金”让经纪人可以赚得更多。

其二就是佣金发放速度快，当前市场上其他项目的微信经纪人平台，佣金发放通常要等到推荐客户全款支付或按揭款全部到账之后，经纪人才能领取佣金。而清华·忆江南和清华·大溪地的“全民抢佣金”则将佣金发放时间大大提前，推荐客户只要签订《商品房买卖合同》，全款或首付款缴纳之后，15个工作日内，经纪人即可到售楼部领取佣金，领钱更及时。

其三就是“全民抢佣金”所独有的积分模式，凡推荐客户成功购房，经纪人即可获赠一定额度的积分奖励，该积分可用来兑换奥帕拉拉水公园的门票以及江南春温泉、香堤湾温泉的客房、门票、自助餐券等，等同于让经纪人获得佣金和积分双重丰厚回报。

“对于经纪人来说，清华·忆江南、清华·大溪地提供的不只是优质的房子，还是一份成功的事业。”郑州清华园集团营销负责人表示。

早在几年前，全民经纪人模式就被部分地产企业所采用，但是由于规模较小，并未受到太多的市场关注。今年，由于市场形势发生了重大变化，所以全民营销形式顺势诞生。有关专家表示，全民营销整合了互联网、线下渠道，是一种比较有效、先进的营销模式。

对此，市民陈远达表示，这对老百姓来说，是件好事。“周围朋友多，都处于置业的阶段，如果有性价比高的好房子，介绍给他们，也是帮了一个忙。同时，又得到开发商巨额的回馈，这是两全其美啊！”

全民抢佣金，品牌房企才有自信

不过，也有专家提醒，从实行全民营销的这些房企来看，品牌房企还是占据了主流。全民营销能否取得成功，拼的就是资源和圈层，这项工程需要动员全社会的力量，开发商需要考虑到社会上哪些人有条件、有资源等，并非所有的房企都适合，都能做好。

关于以上问题，郑州清华园企业是有着充分考虑和自信的。

郑州清华园房地产开发有限公司是本土为数不多拥有国家房地产开发一级资质的老牌房地产开发企业。该公司坚持高品质楼盘的专业化开发方向，致力于打造郑州清华园企业品牌——游闲地产领导者，在中原房地产界独树一帜。

至今，先后推出了清华园小区、清华商务、清华园SOHO广场、清华·忆江南、清华·大溪地一系列高品质特色精品楼盘，同时还打造了江南春温泉、香堤湾温泉、奥帕拉拉水公园等众多旅游度假休闲项目，广受业界赞誉，企业实力雄厚。

目前，正在热销的清华·大溪地CCR城市文化度假区，位于郑上新区核心地带，是宜居健康城的开篇力作，处于郑州中心城区、高新区、荥阳新区三区接合处，

位于中原西路与商隐路交会处。该项目以游闲生活为开发理念，以地中海沿线国家异域建筑风格为蓝本，规划建设以多层电梯洋房为主的高尚宜居住宅区，双气、温泉入户。

除了300万平方米的宜居华宅，清华·大溪地项目还汇集了多种休闲商业。如面积2万多平方米、中原首屈一指的大型水上游乐项目——奥帕拉拉水公园，集温泉养生、休闲度假、商务会议、住宿、餐饮、娱乐等功能于一体的大型欧陆风情的旅游休闲项目——香堤湾温泉等。

而郑州清华园集团旗下另一个老牌游闲地产项目清华·忆江南，则是该公司倾力打造的中原首席山水大盘，位于郑州市即将通车的北五环上，背靠万亩黄河湿地和数千亩自然山林，是一个集旅游、度假、休闲、影视、高端人居、温泉酒店为一体的自然山水人文社区，素有“中原山水温泉第一城”之称。

今年以来，郑州清华园集团先后与郑州一中、新加坡品格蒙特梭利国际幼儿园、艾瑞德国际学校成功签约，为业主打造15年一站式全程教育配套，也由此使清华·大溪地和清华·忆江南两大项目升级为全能型配套大盘。